

Government
Publications

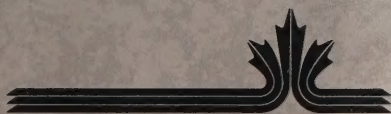
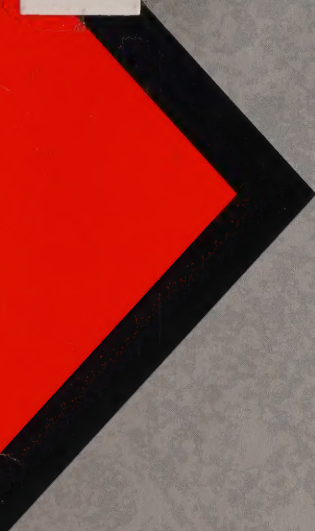
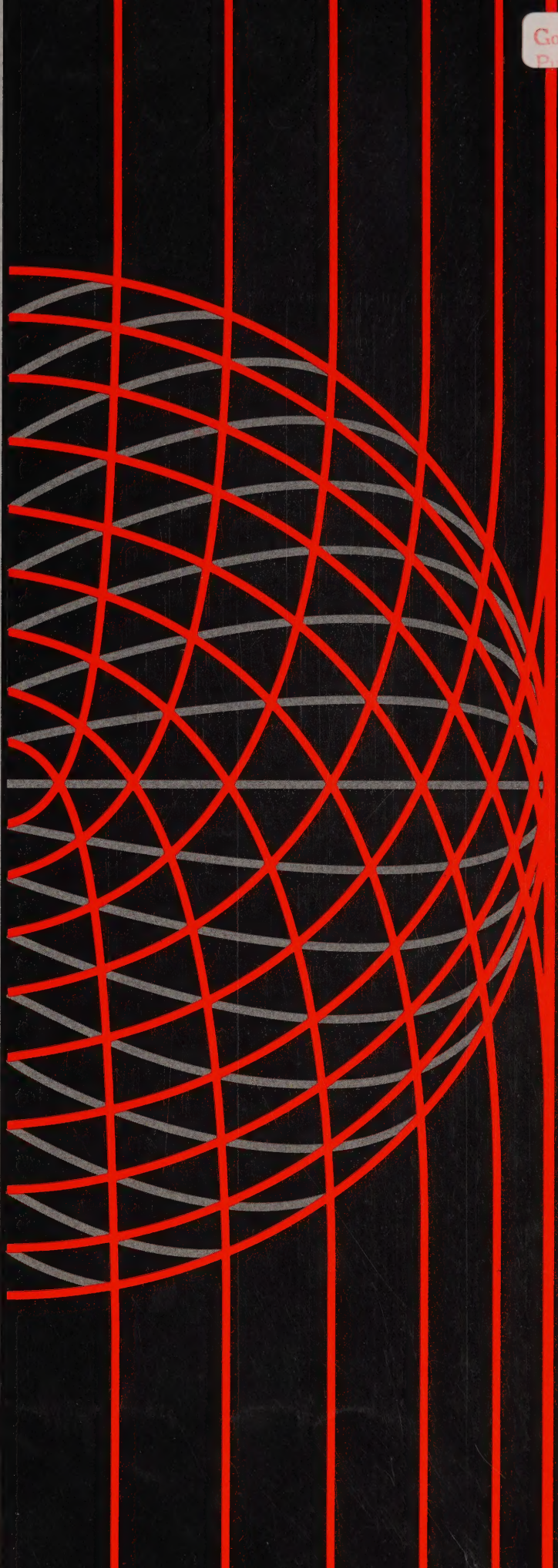

I
N
D
U
S
T
R
Y

P
R
O
F
I
L
E

Agricultural Machinery

CAI
ISTI
-1991
A35

3 1761 11764973 1



Business Service Centres / International Trade Centres

Industry, Science and Technology Canada (ISTC) and International Trade Canada (ITC) have established information centres in regional offices across the country to provide clients with a gateway into the complete range of ISTC and ITC services, information products, programs and expertise in industry and trade matters. For additional information contact any of the offices listed below.

Newfoundland

Atlantic Place
Suite 504, 215 Water Street
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel.: (709) 772-ISTC
Fax: (709) 772-5093

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
National Bank Tower
Suite 400, 134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel.: (902) 566-7400
Fax: (902) 566-7450

Nova Scotia

Central Guaranty Trust Tower
5th Floor, 1801 Hollis Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel.: (902) 426-ISTC
Fax: (902) 426-2624

New Brunswick

Assumption Place
12th Floor, 770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON, New Brunswick
E1C 8P9
Tel.: (506) 857-ISTC
Fax: (506) 851-6429

Quebec

Tour de la Bourse
Suite 3800, 800 Place Victoria
P.O. Box 247
MONTREAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel.: (514) 283-8185
1-800-361-5367
Fax: (514) 283-3302

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor, 1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel.: (416) 973-ISTC
Fax: (416) 973-8714

Manitoba

8th Floor, 330 Portage Avenue
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel.: (204) 983-ISTC
Fax: (204) 983-2187

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
Suite 401, 119 - 4th Avenue South
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 5X2
Tel.: (306) 975-4400
Fax: (306) 975-5334

Alberta

Canada Place
Suite 540, 9700 Jasper Avenue
EDMONTON, Alberta
T5J 4C3
Tel.: (403) 495-ISTC
Fax: (403) 495-4507

Suite 1100, 510 - 5th Street S.W.
CALGARY, Alberta
T2P 3S2
Tel.: (403) 292-4575
Fax: (403) 292-4578

British Columbia

Scotia Tower
Suite 900, 650 West Georgia Street
P.O. Box 11610
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel.: (604) 666-0266
Fax: (604) 666-0277

Yukon

Suite 301, 108 Lambert Street
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel.: (403) 668-4655
Fax: (403) 668-5003

Northwest Territories

Precambrian Building
10th Floor
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 2R3
Tel.: (403) 920-8568
Fax: (403) 873-6228

ISTC Headquarters

C.D. Howe Building
1st Floor East, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 952-ISTC
Fax: (613) 957-7942

ITC Headquarters

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Publication Inquiries

For individual copies of ISTC or ITC publications, contact your nearest Business Service Centre or International Trade Centre. For more than one copy, please contact

For Industry Profiles:

Communications Branch
Industry, Science and Technology
Canada
Room 704D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-4500
Fax: (613) 954-4499

For other ISTC publications:

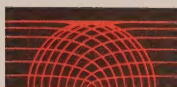
Communications Branch
Industry, Science and Technology
Canada
Room 208D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-5716
Fax: (613) 954-6436

For ITC publications:

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Canada

CAI
IST/1
-1991
A35



I N D U S T R Y P R O F I L E

1990-1991

AGRICULTURAL MACHINERY

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to growth and prosperity. Promoting improved performance by Canadian firms in the global marketplace is a central element of the mandates of Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada. This Industry Profile is one of a series of papers in which Industry, Science and Technology Canada assesses, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological, human resource and other critical factors. Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada assess the most recent changes in access to markets, including the implications of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the profiles.

Ensuring that Canada remains prosperous over the next decade and into the next century is a challenge that affects us all. These profiles are intended to be informative and to serve as a basis for discussion of industrial prospects, strategic directions and the need for new approaches. This 1990-1991 series represents an updating and revision of the series published in 1988-1989. The Government will continue to update the series on a regular basis.

Michael H. Wilson
Minister of Industry, Science and Technology
and Minister for International Trade

Structure and Performance

Structure

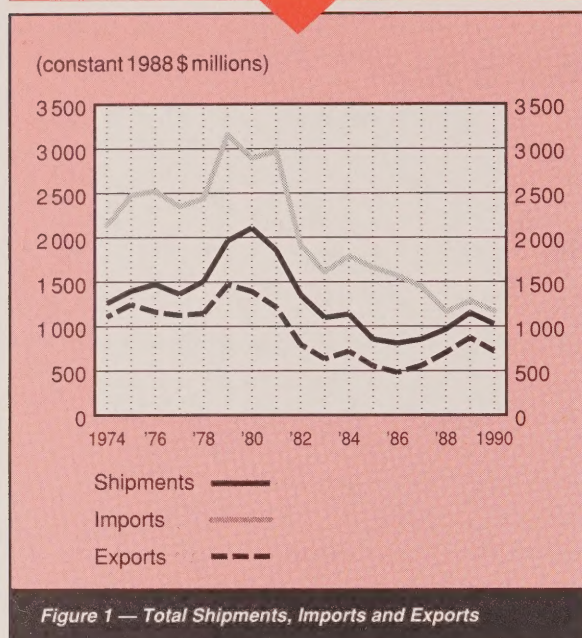
The Canadian agricultural machinery industry encompasses manufacturers of a wide range of farm machinery, including four-wheel-drive tractors, combine harvesters, seeding and tillage equipment, hay handling and harvesting equipment, and grain handling and storage equipment. This specialized machinery is used in the production of cereal grains on large farms under dryland prairie farming conditions.

Total industry employment in 1989 was approximately 10 100 people working in 246 establishments. Total factory shipments exceeded \$1.1 billion in 1989 (Figure 1).

Exports in 1990 amounted to about \$757 million, about two-thirds of total shipments. The United States was the main destination of exports (receiving 91 percent of them),

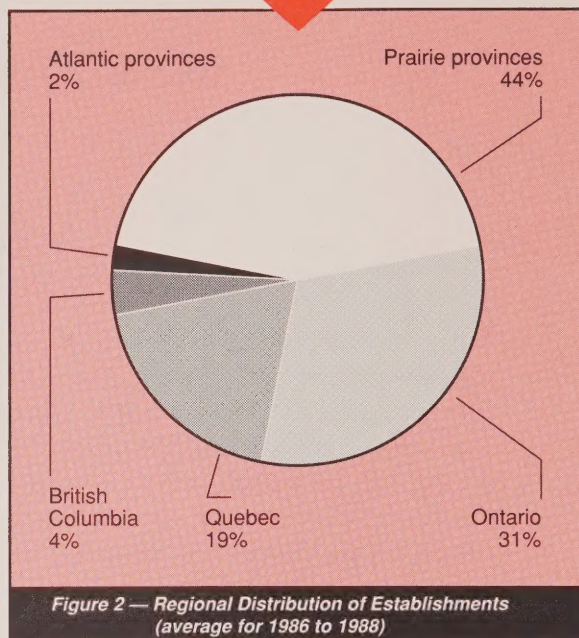
especially four-wheel-drive tractors, tillage and seeding equipment and swathers. Canadian-designed equipment is not always suited to the type of crops and agricultural practices of other countries, a fact that limits markets for Canadian agricultural equipment exports abroad. Exports to Australia have decreased in recent years and in 1990 accounted for 3 percent of total Canadian exports. The share going to the European Community (EC) and Japan was 3 percent and 2 percent, respectively.

Imports in 1990 were worth about \$1.2 billion, about four-fifths of the Canadian market. The United States was also the main source of imports (77 percent), especially combines and tractors, which made up nearly half of total imports. The balance consisted largely of other equipment not manufactured in Canada, such as milking machines, reversible mouldboard ploughs and conventional two-wheel-drive farm tractors.



The Canadian industry is composed of full-line and short-line firms. Full-line firms market a complete line of farm equipment for all major types of farming through franchised dealers from coast to coast. They manufacture major equipment items such as tractors and combines, and either manufacture or acquire implements such as tillage equipment and seed drills from other manufacturers. The full-line firms are highly vertically integrated multinationals. The majority of their component requirements are obtained from within their world corporate network, and production is rationalized on either a North American or worldwide basis.

Short-line firms produce a variety of agricultural implements and attachments, such as cultivators, chisel ploughs, seeders, swathers and sprayers. Many short-line manufacturers, especially those who manufacture specialized equipment, sell directly to farmers. Some firms produce specialized equipment for particular crops, such as potatoes and tobacco. Most of their sales are made directly to independent equipment distributors and agents or to their own dealers. Short-line manufacturers have a lower degree of vertical integration and purchase the more sophisticated components (e.g., bearings, castings and sophisticated metal stampings, hydraulic cylinders and valves) from firms specializing in such production. Less than 10 percent of sales are to full-line original equipment manufacturers (OEMs). Short-line companies are mainly Canadian-owned enterprises and compete in domestic and world markets with both full-line manufacturers as well as U.S.-based short-line firms making similar products.



An estimated 60 to 70 percent of short-line production is exported, mainly to the United States.

In 1989, the Canadian industry included three U.S.-owned full-line companies whose Canadian headquarters and manufacturing facilities are located in Ontario and Manitoba. These three companies alone accounted for approximately 50 percent of the industry's shipments. There were also an estimated 243 short-line manufacturers located across Canada. The Prairie provinces are the dominant region for farm machinery production: 44 percent of firms are located there, compared with 31 percent in Ontario, 19 percent in Quebec, and the remainder in British Columbia and the Atlantic provinces (Figure 2). Short-line manufacturers in the Prairie provinces accounted for about 30 percent of shipments, while those in Ontario and Quebec accounted for approximately 10 percent each.

Worldwide production of tractors is largely distributed according to size of horsepower, with each type being sold in a particular geographical area. Tractors with less than 40 horsepower (30 kilowatts) are made in Japan. Those with 40 to 100 horsepower (30 to 75 kilowatts) are predominantly manufactured in Europe. Tractors in excess of 100 horsepower (75 kilowatts) are made in North America.

Performance

Industry performance is highly cyclical, with domestic machinery sales being heavily dependent upon performance in the agriculture sector. Weather conditions, crop yields,

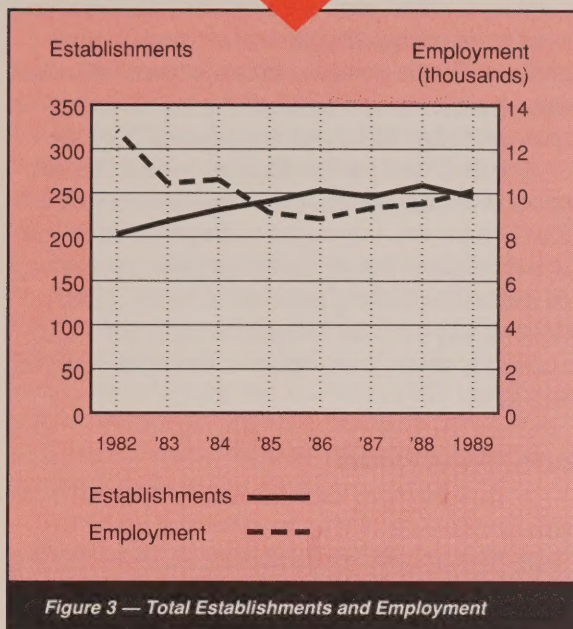


Figure 3 — Total Establishments and Employment



Figure 4 — Gross Domestic Product and Employment

agricultural commodity prices and sales, buyers' expectations, and interest rates on farm inputs all contribute to farm income and farmers' ability to pay for new or replacement machinery. Trade in machinery is conditioned by foreign and domestic government policies regarding farm subsidies as well as by efforts of certain countries to become self-sufficient in particular commodities such as wheat. During the 1970s, buoyed by strong commodity prices, the industry experienced average annual growth of 10 percent in real terms (constant 1988 dollars adjusted for inflation) as farmers replaced their machinery frequently and entertained high expectations for strong market demand for their crops. Although the export share of shipments declined during this period, so did import penetration of the Canadian market by foreign competitors.

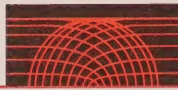
The output of the industry in real terms peaked in 1980. Since then, it has experienced a significant decline as reduced prices for farm products severely affected demand for machinery. Farm bankruptcies increased and farmers generally began keeping their equipment longer because their financial situation precluded its replacement. This reduced demand resulted in a decrease in shipments at an average annual rate of nearly 7 percent in real terms between 1980 and 1990. Employment dropped from more than 17 400 people in 1980 to a low of 8 832 in 1986, with a partial recovery to about 10 100 by 1989 (Figures 3 and 4).

Since 1981, the depressed demand for farm machinery worldwide has resulted in the near collapse of several major full-line companies and a decline in profits for most world

producers. The high cost of maintaining large inventories, servicing debt loads and financing sales to dealers and farmers has weakened the financial position of some full-line manufacturers during this period. Consequently, these manufacturers have focused their efforts on reducing costs of production and on maintaining market share and cash-flow levels.

In response to these difficult market conditions, the industry underwent considerable rationalization worldwide. In 1985, J.I. Case merged with International Harvester, and Deutz merged with Allis Chalmers to form Deutz Allis, which was bought in 1990 by a U.S. management team and renamed AGCO. By 1987, the active full-line companies manufacturing in Canada were John Deere in Welland, Ontario, J.I. Case Canada in Hamilton, Ontario, and Massey Combines in Brantford, Ontario. Then Ford New Holland, a U.S. full-line company, acquired a Canadian manufacturing base through the purchase of Versatile Farm Equipment in Winnipeg, Manitoba, a major Canadian short-line manufacturer of four-wheel-drive tractors, bidirectional tractors and swathers. Massey Combines, owned by Varsity Corporation, went into receivership in March 1988 and the assets were dispersed when sold by the receiver. Varsity Corporation has since moved its head office to the United States. Ford New Holland Canada was acquired by Fiat of Italy in 1991.

The decline in demand was not evident to the short-line manufacturers until 1982, since farmers had initially postponed the purchase of such major pieces of equipment as tractors and combines. They have since demonstrated a



greater degree of resiliency than the full-line manufacturers due to product specialization and lower overhead and wage costs. However, some bankruptcies did occur, and the remaining short-line companies are now experiencing significant financial strain. More rationalization is expected until such time as net farm incomes increase.

Although between 1980 and 1986 imports into Canada from the EC averaged less than 13 percent of total imports, they later peaked to 23 percent in 1988, before lowering again to about 17 percent in 1990. Furthermore, imports from Europe and Japan of high-horsepower, front-wheel-assist, two-wheel-drive tractors continue to present serious competition for the smaller Canadian-made four-wheel-drive tractors.

Strengths and Weaknesses

Structural Factors

The principal strength of the Canadian agricultural machinery industry lies in the economies of scale that have resulted from its favourable access to the U.S. market. Trade in agricultural implements between Canada and the United States has been essentially duty-free since 1944. This free trade in agricultural machinery permits Canadian producers to lengthen production runs to serve a North American market rather than a fragmented domestic market.

Depressed agricultural market conditions have resulted in low capacity utilization of plants worldwide, with rates varying from 25 to 50 percent, depending on the product. The result has been extensive layoffs.

Some firms in the Canadian industry, however, have developed products suited to the particular conditions of dry-land farming in North America, thus increasing their competitiveness and contributing to their survival. Other Canadian operations have extended product lines by acquiring or merging with existing plants and extending their distribution networks throughout North America. Because of this increased business, Canadian firms have been able to retain a core of skilled workers, despite worldwide layoffs in the industry, although there has been some dilution of good engineering support. The lower manufacturing cost structures and the availability of skilled labour in Canada have also helped to forestall the retrenchment and consolidation that have been carried out in major multinational full-line companies worldwide.

Short-line firms, which are mainly Canadian-owned, have generally avoided the worldwide market downturn to an even greater extent than the full-line multinationals in Canada by focusing on the production of less-sophisticated

equipment in smaller plants and by adapting more quickly during periods of low market demand to changing market conditions. Flexible production processes coupled with lower wage rates have kept their manufacturing and distribution costs low and their utilization and employment rates high.

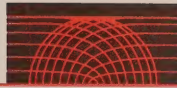
Individual short-line manufacturers, however, may be vulnerable to managerial and financial weaknesses typical of small enterprises. They may face a competitive threat from full-line companies that are able to offer better financing terms and price discounts. Being dependent on the full-line firms they serve, they must meet stringent conditions with respect to prices and delivery times imposed on the original equipment they provide.

Trade-Related Factors

In 1913, the United States removed its import duties on most agricultural machinery. Canada followed suit in 1944, thereby creating a free trade environment between the two countries for those products. While a small number of items remain dutiable, most are perceived to have uses that are not strictly agricultural, such as small tractors that could be used by non-farmers or hobby farmers. Most of these products may qualify for duty-free treatment if it is verified that they meet agricultural end-use requirements. Both countries have instituted certification procedures for this purpose.

Canada and the United States similarly extend duty-free access to agricultural machinery from all member countries of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) accorded Most Favoured Nation (MFN) status. While Canadian manufacturers are assured access to the large U.S. market, they must compete with all other foreign manufacturers accorded duty-free access of farm machinery there as well as into Canada. Despite the tariff-free access to Canada and the United States, many of these countries maintain tariff and non-tariff barriers (NTBs) to their own markets. For example, barriers against Canadian tractor and tillage equipment make it difficult for Canadian manufacturers to compete in the EC. Tariffs on agricultural equipment entering the EC range from 4 to 17 percent.

Under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), any remaining duties on agricultural machinery are being eliminated in 10 annual, equal steps, reaching zero on 1 January 1998. The FTA also facilitates transborder movement of service and technical personnel. U.S. country of origin marking requirements remain a problem, but the Canadian government is actively seeking a solution through the Multilateral Trade Negotiations and the North American Free Trade Agreement (NAFTA).



Technological Factors

In recent years, the Canadian industry has been at the forefront of several technological achievements. Among these are the development of large-capacity four-wheel-drive and bidirectional tractors and axial-flow combines. While product improvements and innovations continue to be made, no new major technological breakthroughs can be expected until overall markets improve.

Production technology has been evolving steadily with the increasing use of computers in the design, production and co-ordination of a plant's functions. Improved processes include computer-aided design/computer-aided manufacturing (CAD/CAM) equipment in several Canadian companies, improved material handling within their plants, and cell manufacturing technology used to centralize similar operations, parts and assemblies.

Evolving Environment

Over the long term, the agricultural machinery industry, which is highly dependent on farm incomes, is expected to experience a stable but mature market environment as food production increases to meet global population growth. As in the past, demand will continue to fluctuate. In Canada, there is concern that high farm debt, unstable land values and reduced farm incomes could lead to a continued deterioration in equipment demand. While it is expected that market conditions will improve marginally over the next two to three years, a return to the high level of machinery demand experienced during the 1970s is unlikely in the foreseeable future. The market outlook must also consider the emergence of a new trading order through the current GATT round and the possible impact of the greenhouse effect.

An improvement in market conditions is needed to assure the long-term viability of the larger full-line and short-line firms that are still in a tenuous financial position, despite having undergone considerable rationalization of operations. If demand remains constant or falls, then certain areas of heavy production (e.g., large four-wheel-drive tractors and windrowers) would be vulnerable. In such circumstances, plant closures and divestitures could affect the structure of the Canadian industry severely, as evidenced by the acquisition of Ford New Holland by Fiat. The consolidation that began in the early 1980s will continue as the major industry players increase market shares while inhibiting the emergence of new major players through emphasis on their own strengths in scale of production, research and development, marketing and distribution networks.

The big three (Deere, Case and Fiat/Ford) are likely to dominate the production of large machines such as tractors and combines. For these items, only Fiat/Ford New Holland has a manufacturing capability in Canada. However, opportunities will continue to exist for Canadian manufacturers to develop new niche markets and enlarge their services under contract to OEMs. For example, Western Combines manufactures rotary combines carrying the Massey Ferguson brand label.

The Ukraine is one of several areas in the world suitable for the kind of dryland farming practices that have been developed successfully in the cereal-growing regions of North America. There is a growing interest on the part of these countries to adopt such dryland farming techniques. This interest presents opportunities for Canadian farm equipment firms specializing in this type of machinery to increase and diversify their export sales.

Competitiveness Assessment

The market for agricultural machinery worldwide has been depressed for an extended period of time. Most agricultural machinery manufacturers continue to experience financial difficulties in trying to maintain market share and survive. In this context, the Canadian industry generally remains competitive in the areas of price and technology, despite capacity utilization rates that are under 50 percent and limited financial resources. In the short term, the ability of individual companies to maintain market share depends largely on their financial strengths.

In the longer term, the situation is less clear. Notwithstanding the relative competitiveness of Canadian firms, a sustained major increase in commodity markets and farm income is vital to maintaining the viability of the agricultural machinery industry in Canada. Increased sales by Canadians will partially depend on reduced subsidies to farmers in the United States and EC. In addition, achieving a consistent level of profitability in the industry over the next decade will be difficult in the face of tighter margins, increasing labour costs (relative to U.S. costs) and fewer farmer customers who are able to afford the increased cost of machinery. On the positive side, there are indications of some shifts in production from higher-cost EC factories to Canada.

The short-line manufacturers, because of their greater resiliency and lesser financial exposure, have not suffered major dislocations and, to date, have largely retained their competitive position. For many of these firms, however, significantly improved market conditions will be necessary if they are to remain viable in the longer term.



For further information concerning the subject matter
contained in this profile, contact

Industrial and Electrical Equipment and Technology Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Agricultural Machinery
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-3226
Fax: (613) 941-2463



PRINCIPAL STATISTICS^a

| | 1973 ^b | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 |
|--|-------------------|---------|---------|-------|--------|-------|-------|---------|----------------------|
| Establishments | 135 | 218 | 231 | 241 | 253 | 246 | 259 | 246 | N/A |
| Employment | 13 477 | 10 439 | 10 612 | 9 104 | 8 832 | 9 322 | 9 534 | 10 117 | N/A |
| Shipments (\$ millions) | 339.0 | 956.9 | 1 036.2 | 808.6 | 783.1 | 841.7 | 966.3 | 1 186.6 | 1 078.6 ^c |
| (constant 1988 \$ millions) | 1 087.2 | 1 097.6 | 1 137.3 | 854.0 | 808.4 | 853.5 | 966.3 | 1 151.4 | 1 024.1 |
| GDP ^d (constant 1986 \$ millions) | 360.6 | 319.7 | 342.1 | 251.8 | 242.9 | 261.6 | 304.5 | 342.3 | 327.5 |
| Investment ^e (\$ millions) | 9.4 | 15.0 | 19.2 | 20.5 | 16.9 | 20.4 | 17.2 | 33.5 | 34.3 |
| Profits after tax ^f (\$ millions) | 38.6 | -120.6 | -9.4 | -75.7 | -237.6 | -6.9 | N/A | N/A | N/A |

^aFor establishments, employment and shipments, see *Machinery Industries, Except Electrical Machinery*, Statistics Canada Catalogue No. 42-250, annual (SIC 3111, agricultural implement industry).

^bData for this year are not strictly comparable with data for other years shown, due to changes in the definition of the industry that were introduced in the revised edition of *Standard Industrial Classification, 1980*, Statistics Canada Catalogue No. 12-501.

^cSee *Monthly Survey of Manufacturing*, Statistics Canada Catalogue No. 31-001, monthly.

^dSee *Gross Domestic Product by Industry*, Statistics Canada Catalogue No. 15-001, monthly.

^eSee *Capital and Repair Expenditures, Manufacturing Subindustries, Intentions*, Statistics Canada Catalogue No. 61-214, annual.

^fSee *Corporation Financial Statistics*, Statistics Canada Catalogue No. 61-207, annual.

N/A: not available

TRADE STATISTICS

| | 1973 ^a | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 ^b | 1989 ^b | 1990 ^b |
|---------------------------------------|-------------------|---------|---------|---------|---------|---------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Exports ^c (\$ millions) | 290.1 | 551.1 | 655.3 | 523.6 | 465.2 | 551.2 | 703.7 | 899.3 | 756.5 |
| (constant 1988 \$ millions) | 930.3 | 632.1 | 719.2 | 553.0 | 480.2 | 558.9 | 703.7 | 872.6 | 718.3 |
| Domestic shipments (\$ millions) | 48.9 | 405.8 | 380.9 | 285.0 | 317.9 | 290.5 | 262.6 | 287.3 | 322.1 |
| (constant 1988 \$ millions) | 156.9 | 465.5 | 418.1 | 301.0 | 328.2 | 294.6 | 262.6 | 278.8 | 305.8 |
| Imports ^d (\$ millions) | 538.9 | 1 404.5 | 1 635.1 | 1 573.7 | 1 523.0 | 1 424.7 | 1 163.8 | 1 326.1 | 1 236.7 |
| (constant 1988 \$ millions) | 1 728.2 | 1 611.0 | 1 794.6 | 1 662.1 | 1 572.2 | 1 444.7 | 1 163.8 | 1 286.7 | 1 174.3 |
| Canadian market (\$ millions) | 587.8 | 1 810.3 | 2 016.0 | 1 858.7 | 1 840.9 | 1 715.2 | 1 426.4 | 1 613.4 | 1 558.8 |
| (constant 1988 \$ millions) | 1 885.1 | 2 076.5 | 2 212.7 | 1 963.1 | 1 900.4 | 1 739.3 | 1 426.4 | 1 565.5 | 1 480.1 |

^aData for this year are not strictly comparable with data for other years shown, due to changes in the definition of the industry that were introduced in the revised edition of *Standard Industrial Classification, 1980*, Statistics Canada Catalogue No. 12-501.

^bIt is important to note that data for 1988 and after are based on the Harmonized Commodity Description and Coding System (HS). Prior to 1988, the shipments, exports and imports data were classified using the Industrial Commodity Classification (ICC), the Export Commodity Classification (XCC) and the Canadian International Trade Classification (CITC), respectively. Although the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in shipment, export and import trends, but also changes in the classification systems. It is impossible to assess with any degree of precision the respective contribution of each of these two factors to the total reported changes in these levels.

^cSee *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

^dSee *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.



SOURCES OF IMPORTS^a (% of total value)

| | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 |
|--------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| United States | 89 | 85 | 82 | 79 | 76 | 69 | 73 | 77 |
| European Community | 8 | 10 | 12 | 13 | 16 | 23 | 20 | 17 |
| Asia | 2 | 3 | 4 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 |
| Other | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 4 | 4 | 4 |

^aSee *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.

DESTINATIONS OF EXPORTS^a (% of total value)

| | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 |
|--------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| United States | 89 | 89 | 88 | 90 | 90 | 90 | 93 | 91 |
| European Community | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 |
| Asia | — | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 |
| Other | 8 | 8 | 8 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 |

^aSee *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

REGIONAL DISTRIBUTION^a (average over the period 1986 to 1988)

| | Atlantic | Quebec | Ontario | Prairies | British Columbia |
|-----------------------------|----------|--------|---------|----------|------------------|
| Establishments (% of total) | 2 | 19 | 31 | 44 | 4 |
| Employment (% of total) | X | 11 | 45 | 42 | X |
| Shipments (% of total) | X | 9 | 48 | 40 | X |

^aSee *Machinery Industries, Except Electrical Machinery*, Statistics Canada Catalogue No. 42-250, annual.

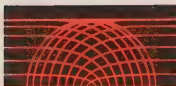
X: confidential



MAJOR FIRMS

| Name | Country of ownership | Location of major plants |
|---|----------------------|--------------------------|
| Full-line | | |
| J.I. Case Canada (A Tenneco Company) | United States | Hamilton, Ontario |
| John Deere Limited | United States | Welland, Ontario |
| Ford New Holland Canada Ltd. ^a | Italy/United States | Winnipeg, Manitoba |
| Short-line | | |
| John Buhler Inc. | Canada | Winnipeg, Manitoba |
| Degelman Industries Ltd. | Canada | Regina, Saskatchewan |
| Ezee-On Mfg. Ltd. | Canada | Vegreville, Alberta |
| Flexi-Coil Ltd. | Canada | Saskatoon, Saskatchewan |
| Leon-Ram Enterprises Inc. | Canada | Yorkton, Saskatchewan |
| MacDon Industries Ltd. | Canada | Winnipeg, Manitoba |
| Morris Industries Ltd. | Canada | Yorkton, Saskatchewan |

^aIn June 1987, Ford New Holland Inc. of the United States acquired Versatile Farm Equipment, a short-line manufacturer. The company was subsequently acquired in 1991 by Fiat of Italy.



INDUSTRY ASSOCIATIONS

Association des fabricants de matériel agricole du Québec
872 Charles-Guimond Street
BOUCHERVILLE, Quebec
J4B 3Z5
Tel.: (514) 641-4691
Fax: (514) 449-2651

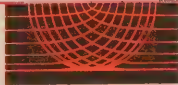
Canadian Farm and Industrial Equipment Institute
Suite 307, 720 Guelph Line
BURLINGTON, Ontario
L7R 4E2
Tel.: (416) 632-8483
Fax: (416) 632-7138

Ontario Farm Equipment Manufacturers Association
P.O. Box 158, Ross Street
LUCKNOW, Ontario
N0G 2H0
Tel.: (519) 529-7627
Fax: (519) 529-3260

Prairie Implement Manufacturers Association
2152 Scarth Street
REGINA, Saskatchewan
S4P 2H6
Tel.: (306) 522-2710
Fax: (306) 781-7293

Printed on paper containing recycled fibres.





ASSOCIATIONS DE L'INDUSTRIE

Association des fabricants de matériel agricole du Québec
872, rue Charles-Guimond
BOUCHERVILLE (Québec)

J4B 3Z5
Tél. : (514) 641-4691
Télécopieur : (514) 449-2651

Institut canadien de l'équipement agricole et industriel
720, Guelph Line, bureau 307
BURLINGTON (Ontario)

L7R 4E2
Tél. : (416) 632-8483
Télécopieur : (416) 632-7138

Ontario Farm Equipment Manufacturers Association
C.P. 158, rue Ross
LUCKNOW (Ontario)

N0G 2H0
Tél. : (519) 529-7627
Télécopieur : (519) 529-3260

Prairie Implement Manufacturers Association
2152, rue Scarth
REGINA (Saskatchewan)
S4P 2H6
Tél. : (306) 522-2710
Télécopieur : (306) 781-7293



Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Norm
Emplacement des
principaux établissements

Pays

d'appartenance

À série complète

J.I. Case Canada
(Une entreprise Tenneco)

États-Unis

Welland (Ontario)

États-Unis

John Deere Limited

Winnipeg (Manitoba)

Italie
États-Unis

Ford New Holland Canada Ltd.^a

À série restreinte

Winnipeg (Manitoba)

Canada

John Buhler Inc.

Regina (Saskatchewan)

Canada

Degeiman Industries Ltd.

Vegreville (Alberta)

Canada

Ezee-On Mfg. Ltd.

Saskatoon (Saskatchewan)

Canada

Flexi-Coil Ltd.

Yorkton (Saskatchewan)

Canada

Leon-Ram Enterprises Inc.

Winnipeg (Manitoba)

Canada

MacDon Industries Ltd.

Yorkton (Saskatchewan)

Canada

Morris Industries Ltd.

^aEn juin 1987, Ford New Holland Inc., des États-Unis, a acheté Versatile Farm Equipment, une entreprise à série restreinte. L'entreprise a ensuite été acquise par Fiat d'Italie, en 1991.

RÉPARTITION RÉGIONALE^a (moyenne de la période 1986-1988)

| | Atlantique | Québec | Ontario | Prairies | Colombie-Britannique |
|-----------------------------|------------|--------|---------|----------|----------------------|
| Etablissements (% du total) | 2 | 19 | 31 | 44 | 4 |
| Emploi (% du total) | X | 11 | 45 | 42 | X |
| Expéditions (% du total) | X | 9 | 48 | 40 | X |

X : Confidentiel

^aVoir *Industries de la machinerie (sauf électrique)*, n° 42-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

^aVoir *Exportations par marchandise*, n° 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

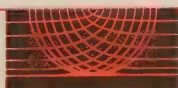
| | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 |
|-----------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Etats-Unis | 89 | 89 | 88 | 90 | 90 | 90 | 93 | 91 |
| Communauté européenne | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 |
| Asie | — | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 |
| Autres | 8 | 8 | 8 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 |

DESTINATION DES EXPORTATIONS^a (% de la valeur totale)

^aVoir *Importation par marchandise*, n° 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

| | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 |
|-----------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Etats-Unis | 89 | 85 | 82 | 79 | 76 | 69 | 73 | 77 |
| Communauté européenne | 8 | 10 | 12 | 13 | 16 | 23 | 20 | 17 |
| Asie | 2 | 3 | 4 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 |
| Autres | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 4 | 4 | 4 |

PROVENANCE DES IMPORTATIONS^a (% de la valeur totale)



PRINCIPALES STATISTIQUES^a

| | 1973 ^b | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 ^b | 1989 ^b | 1990 |
|--|-------------------|---------|---------|-------|--------|-------|-------------------|-------------------|----------------------|
| Établissements | 135 | 218 | 231 | 241 | 253 | 246 | 259 | 246 | n.d. |
| Emploi | 13 477 | 10 439 | 10 612 | 9 104 | 8 832 | 9 322 | 9 534 | 10 117 | n.d. |
| Expéditions (millions de \$) | 339,0 | 956,9 | 1 036,2 | 808,6 | 783,1 | 841,7 | 966,3 | 1 186,6 | 1 078,6 ^c |
| (millions de \$ constants de 1986) | 1 087,2 | 1 097,6 | 1 137,3 | 854,0 | 808,4 | 853,5 | 966,3 | 1 151,4 | 1 024,1 |
| PIB ^d (millions de \$ constants de 1986) | 360,6 | 319,7 | 342,1 | 251,8 | 242,9 | 261,6 | 304,5 | 342,3 | 327,5 |
| Investissements ^e (millions de \$) | 9,4 | 15,0 | 19,2 | 20,5 | 16,9 | 20,4 | 17,2 | 33,5 | 34,3 |
| Bénéfices après impôts ^f (millions de \$) | 38,6 | -120,6 | -9,4 | -75,7 | -237,6 | -6,9 | n.d. | n.d. | n.d. |

^a Pour des données sur les établissements, l'emploi et les expéditions, voir *Industries de la machinerie (sauf électrique)*, no 42-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel, CII 3111 (industrie des instruments aratoires).

^b Les données se rapportant à cette année ne sont pas entièrement compatibles avec celles des autres années, en raison de modifications apportées à la définition de l'industrie dans l'édition révisée de la *Classification type des industries*, 1980, no 12-501 au catalogue de Statistique Canada.

^c Voir *Enquête mensuelle sur les industries manufacturières*, no 31-001 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

^d Voir *Produit intérieur brut par industrie*, no 15-001 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

^e Voir *Dépenses d'immobilisations et de réparations, sous-industries manufacturières, perspective*, no 61-214 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

^f Voir *Statistique financière des sociétés*, no 61-207 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

n.d. : non disponible.

STATISTIQUES COMMERCIALES

| | 1973 ^a | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 ^b | 1989 ^b | 1990 ^b |
|---|-------------------|---------|---------|---------|---------|---------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Exportations ^c (millions de \$) | 290,1 | 551,1 | 655,3 | 523,6 | 465,2 | 551,2 | 703,7 | 899,3 | 756,5 |
| (millions de \$ constants de 1988) | 930,3 | 632,1 | 719,2 | 553,0 | 480,2 | 558,9 | 703,7 | 872,6 | 718,3 |
| Expéditions intérieures (millions de \$) | 48,9 | 405,8 | 380,9 | 285,0 | 317,9 | 290,5 | 262,6 | 287,3 | 322,1 |
| (millions de \$ constants de 1988) | 156,9 | 465,5 | 418,1 | 301,0 | 328,2 | 294,6 | 262,6 | 278,8 | 305,8 |
| Importations ^d (millions de \$) | 538,9 | 1 404,5 | 1 635,1 | 1 573,7 | 1 523,0 | 1 424,7 | 1 163,8 | 1 326,1 | 1 236,7 |
| (millions de \$ constants de 1988) | 1 728,2 | 1 611,0 | 1 794,6 | 1 662,1 | 1 572,2 | 1 444,7 | 1 163,8 | 1 286,7 | 1 174,3 |
| Marché canadien (millions de \$) | 587,8 | 1 810,3 | 2 016,0 | 1 858,7 | 1 840,9 | 1 715,2 | 1 426,4 | 1 613,4 | 1 558,8 |
| (millions de \$ constants de 1988) | 1 885,1 | 2 076,5 | 2 212,7 | 1 963,1 | 1 900,4 | 1 739,3 | 1 426,4 | 1 565,5 | 1 480,1 |

^a Les données se rapportant à cette année ne sont pas entièrement compatibles avec celles des autres années, en raison de modifications apportées à la définition de l'industrie dans l'édition révisée de la *Classification type des industries*, 1980, no 12-501 au catalogue de Statistique Canada.

^b Il importe de noter que les données de 1988 et des années ultérieures se fondent sur le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH). Avant 1988, les données sur les expéditions, les exportations et les importations étaient classifiées selon la Classification des produits industriels (CPI), la Classification des marchandises d'exportation (CME), et le Code de la classification canadienne pour le commerce international (CCCI), respectivement. Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et des années ultérieures ne traduisent pas seulement les variations des tendances des expéditions, des exportations et des importations, mais aussi le changement de système de classification. Il est donc impossible d'évaluer avec précision la part respective de chacun de ces facteurs dans les totaux de 1988, de 1989 et de 1990.

^c Voir *Exportations par marchandise*, no 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

^d Voir *Importation par marchandise*, no 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

échelle, la R-D, les réseaux de commercialisation et de distribution, et en empêchant ainsi leurs concurrents plus petits de croître.

Selon toute vraisemblance, les trois grands (Deere, Case et Fiat/Ford) domineront la production de la grosse machinerie comme les tracteurs et les moissonneuses-batteuses. Seule Fiat/Ford New Holland construit ce matériel au Canada. Mais de nouveaux débouchés continueront de s'offrir aux constructeurs canadiens, sous forme de nouveaux créneaux de marché et d'associations contractuelles plus étroites avec les fabricants de matériel d'origine. Ainsi, Western Combines construit-elle des moissonneuses-batteuses à filtre rotatif sous étiquette Massey Ferguson.

L'Ukraine et d'autres endroits dans le monde se prêtent particulièrement bien à l'exportation des méthodes de *dry farming* qui ont fait leurs preuves dans les régions céréalières d'Amérique du Nord. Ces pays manifestent d'ailleurs un intérêt croissant à l'égard des techniques de culture sans irrigation, intérêt qui pourrait déboucher sur des occasions intéressantes pour les fabricants canadiens de matériel adapté à ce type de culture, d'accroître et de diversifier leurs exportations.

Évaluation de la compétitivité

Le marché mondial du matériel agricole est déprimé depuis déjà longtemps. La plupart des fabricants sont confrontés aux prises avec une situation financière difficile dans leur lutte pour conserver leur part du marché et survivre. Dans ce contexte, l'industrie canadienne demeure généralement compétitive sur le plan des prix et de la technologie, malgré des ressources financières limitées et des taux d'utilisation de la capacité inférieurs à 50 %. À court terme, c'est la solidité financière de chaque entreprise qui déterminera en grande partie sa capacité de conserver sa part du marché. À long terme, la situation est plus incertaine. Même si les entreprises canadiennes sont relativement compétitives, seule une hausse importante et soutenue des marchés des denrées agricoles et des revenus des producteurs agricoles peut assurer la viabilité de l'industrie canadienne du matériel agricole. Mais cette hausse des ventes dépendra probablement des subventions réduites aux agriculteurs des États-Unis et de la CE. Il sera en outre difficile pour l'industrie d'assurer sa rentabilité au cours de la prochaine décennie, en raison du rétrécissement des marges de profit, de la hausse des coûts de la main-d'œuvre (par rapport aux coûts américains), et de la diminution du nombre d'agriculteurs capables de supporter les coûts de plus en plus élevés du matériel agricole. Dans une perspective plus encourageante, on note des indications à l'effet que certains changements de

Pour plus de renseignements sur ce dossier,
s'adresser à la

Direction générale du matériel et des procédés industriels

et électriques

Industrie, Sciences et Technologie Canada

Objet : Matériel agricole

235, rue Queen

OTTAWA (Ontario)

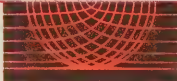
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-3226

Télécopieur : (613) 941-2463

production favoriseront les entreprises canadiennes par rapport à celles de la CE dont les prix sont plus élevés. Jouissant d'une meilleure capacité d'adaptation et étant moins vulnérables sur le plan financier, les fabricants à série restreinte n'ont pas eu à subir de restructurations majeures et, jusqu'à maintenant, ils ont dans l'ensemble réussi à préserver leur compétitivité. Cependant, la viabilité à long terme d'un bon nombre d'entre eux dépend d'une amélioration notable de la demande du marché.





aux prix et aux délais de livraison des pièces d'origine qu'elles fabriquent.

Facteurs liés au commerce

En 1913, les États-Unis ont supprimé les taxes à l'importation sur la plupart des machines agricoles. En 1944, le Canada en faisait autant, ce qui créait pour ces produits une zone de libre-échange entre les deux pays. Cependant, un petit nombre de produits demeurent frappés de taxes; il s'agit pour la plupart de produits considérés comme pouvant servir à des fins autres que strictement agricoles, tels les petits tracteurs qui pourraient être utilisés par des non-agriculteurs ou des agriculteurs amateurs. La plupart de ces produits peuvent être exempts de droits s'il est établi qu'ils répondent aux normes liées à l'utilisation finale agricole. Des procédures de certification ont été instituées à cette fin, tant au Canada qu'aux États-Unis.

Le Canada et les États-Unis laissent également entrer en franchise le matériel agricole provenant de tous les pays signataires de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) qui bénéficient du statut de la nation la plus favorisée (NPF). Même si les constructeurs canadiens ont un accès assuré au vaste marché américain, ils doivent livrer concurrence à tous les autres fabricants étrangers dont le matériel agricole est admis en franchise sur le marché américain comme sur le marché canadien. Malgré ce libre accès aux marchés canadien et américain dont ils bénéficient, bon nombre de ces pays érigent des barrières douanières et non douanières qui restreignent l'accès à leurs marchés. À titre d'exemple, les barrières élevées contre l'importation de tracteurs et de matériel de travail du sol provenant du Canada donnent du fil à retordre aux fabricants canadiens qui désirent vendre leurs produits dans la CE. Les tarifs imposés sur le matériel agricole exporté vers les pays de la CE varient entre 4 et 17 %.

En vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), tous les tarifs existants sur le matériel agricole sont en voie d'élimination, en 10 étapes annuelles et égales se terminant le 1^{er} janvier 1998. L'ALE facilite en outre les déplacements transfrontières du personnel des services techniques et de l'entretien. Les exigences américaines relatives au pays d'origine continuent de poser un problème, mais le gouvernement canadien tente de trouver une solution en participant aux négociations commerciales multilatérales et à l'Accord de libre échange nord-américain (ALENA).

Facteurs technologiques

Au cours des dernières années, l'industrie canadienne a été à l'avant-garde de plusieurs technologies. Mentionnons par exemple la mise au point de tracteurs

Évolution du milieu

grande puissance à quatre roues motrices, de tracteurs bidirectionnels et de moissonneuses-batteuses à circulation axiale. Malgré les innovations et les perfectionnements continuels dont font l'objet les produits, il ne faut s'attendre à aucune nouvelle percée technologique majeure tant que les marchés ne se seront pas rétablis dans leur ensemble. Les techniques de production n'ont cessé d'évoluer avec le recours croissant à l'informatique pour la conception des produits, pour la fabrication et pour la coordination des fonctions au sein des usines. Mentionnons, entre autres, la conception et la fabrication assistées par ordinateur (CAO et FAO), qui se retrouvent dans plusieurs entreprises canadiennes, l'amélioration de la maintenance des matériaux dans les usines et la technologie de fabrication à structure cellulaire, servant à centraliser la fabrication des pièces, les assemblages et autres opérations semblables.

À long terme, le marché du matériel agricole, qui dépend en grande partie des revenus des agriculteurs, devrait atteindre la stabilité, et aussi la saturation, en raison de l'accroissement de la production alimentaire entraîné par l'expansion démographique mondiale. Comme par le passé, la demande continuera de fluctuer. Au Canada, la dette élevée des producteurs agricoles, les fluctuations de la valeur des terres agricoles et la réduction des revenus des agriculteurs pourraient encourager la baisse de la demande de matériel agricole. Même si, comme prévu, les marchés s'amélioreraient quelque peu au cours des deux à trois prochaines années, il est peu probable que, dans un avenir prévisible, la forte demande des années 1970 resurgisse. Les prévisions doivent aussi tenir compte de l'urgence d'un nouvel ordre commercial découlant des négociations du GATT et de l'incidence possible de l'effet de serre.

Une amélioration du marché permettrait d'assurer la viabilité à long terme des grandes entreprises, à série compétitive ou à série restreinte, qui se trouvent encore en situation financière précaire, malgré les importantes rationalisations qu'elles ont subies. Si la demande stagne ou diminue, certains fabricants de machinerie lourde (par ex., gros tracteurs à quatre roues motrices, faucheuses-andaineuses) risquent de se trouver en difficulté. Les fermières et les cessions d'installations pourraient alors avoir une influence très néfaste sur cette industrie au Canada, comme cela s'est produit lors de l'acquisition de Ford New Holland par Fiat. Les regroupements amorcés au début des années 1980 se poursuivront, les grandes entreprises accroissant leur part de marché en misant sur leurs points forts, soit la production à grande

d'accéder facilement au marché américain. En effet, depuis 1944, le commerce d'instruments aratoires entre le Canada et les États-Unis est à toutes fins utiles exempt de droits. Cette situation de libre-échange permet aux fabricants canadiens d'accroître leurs séries de production pour répondre à la demande du vaste marché nord-américain, ce qui serait impossible avec le seul marché intérieur, petit et morcelé.

Le piètre état du marché de l'agriculture a entraîné, par-tout dans le monde, une baisse de l'utilisation de la capacité des usines de fabrication de matériel agricole, qui s'établit actuellement entre 25 et 50 %, selon les produits. Cette sous-utilisation a conduit à de très nombreuses mises à pied.

Toutefois, certaines entreprises canadiennes ont mis

au point des produits adaptés au *dry farming* pratiqué en Amérique du Nord, ce qui les a rendues plus compétitives et leur a permis de survivre. D'autres établissements canadiens ont élargi leur gamme de produits en s'unissant, par acquisition ou par fusion, à des entreprises existantes, et en étendant leurs réseaux de distribution à l'ensemble du continent nord-américain. Cette augmentation de leur chiffre d'affaires a permis aux entreprises canadiennes, alors qu'il se produisait des mises à pied dans le monde entier, de conserver un noyau solide de main-d'œuvre qualifiée. La qualité des services techniques a cependant subi un certain recul. Des structures de coûts moins élevées et l'accès à une main-d'œuvre qualifiée au Canada ont également aidé les entreprises canadiennes à résister au mouvement mondial de fermetures et de consolidations qui a marqué, dans le monde entier, les grandes

multinationales à série complète.

Les fabricants à série restreinte, pour la plupart de priorité canadienne, ont dans l'ensemble ressenti encore moins d'affaiblissement du marché mondial. Ils se sont concentrés dans des installations plus petites, sur la fabrication de matériel moins complexe, et se sont adaptés plus rapidement, en période de baisse de la demande, aux fluctuations du marché. Des méthodes de fabrication flexibles conjuguées à des taux de rémunération plus faibles leur ont permis de freiner l'augmentation des coûts de fabrication et de distribution ainsi que de maintenir à des niveaux élevés leurs effectifs et leur taux d'utilisation de la capacité.

Toutefois, certaines entreprises à série restreinte souffrent des faiblesses caractéristiques des petites entreprises sur le plan de la gestion et des capacités financières. Ainsi sont-elles exposées à la concurrence des grandes sociétés capables d'offrir à leurs clients des rabais plus importants et des conditions de financement plus avantageuses. De plus, étant dépendantes des grandes sociétés à série complète qu'elles approvisionnent, elles doivent se conformer aux conditions sévères imposées par celles-ci en ce qui a trait

coûts de production, et à préserver leur part de marché et le flux de l'encaisse.

À cause de cette conjoncture difficile, l'industrie a subi une importante rationalisation à l'échelle internationale. En 1985, J.I. Case a fusionné avec International Harvester, et Deutz s'est jointe à Allis Chalmers pour former Deutz Allis, elle-même rachetée en 1990 par un groupe de gestionnaires américains et rebaptisée AGCO. En 1987, les constructeurs à série complète encore actifs au Canada étaient John Deere, de Welland, en Ontario, J.I. Case Canada, de Hamilton, en Ontario, et Massey Combines, de Brantford, en Ontario. C'est alors que Ford New Holland, une entreprise américaine à série complète, s'est établie au Canada en achetant Versatile Farm Equipment, de Winnipeg, un important fabricant canadien à série restreinte, spécialisé dans les tracteurs à quatre roues motrices, les tracteurs bidirectionnels et les faucheuses-andaineuses. Massey Combines, propriété de Varsity Corporation, a été mise sous séquestre en mars 1988, et ses actifs ont été dispersés lors de la vente par le syndic. Depuis ce temps, Varsity Corporation a déménagé son siège social aux États-Unis. En 1991, Ford New Holland Canada a été achetée par Fiat, d'Italie.

C'est plus tard, en 1982, que les constructeurs à série restreinte ont commencé à ressentir les effets de la baisse de la demande. En effet, les agriculteurs avaient reporté en premier lieu l'achat de la grosse machinerie, comme les tracteurs et les moissonneuses-batteuses. Ces fabricants ont mieux réussi que les grands constructeurs à s'adapter à la conjoncture, en raison de leur spécialisation même, de leurs frais généraux et de leurs frais de main-d'œuvre plus faibles. Mais certaines faillites sont quand même survenues, et les entreprises qui ont survécu se trouvent maintenant en situation financière précaire. D'autres actions de rationalisation sont à prévoir d'ici à ce que les revenus nets des agriculteurs amorcent une remontée.

De 1980 à 1986, les importations de produits provenant de la CE atteignaient moins de 13 % de la valeur totale des importations. Ce pourcentage a toutefois atteint un sommet de 23 % en 1988, puis est redescendu à environ 17 % en 1990. En outre, les tracteurs de forte puissance à deux roues motrices et à direction assistée, importés d'Europe et du Japon, continuent de livrer une concurrence serrée aux petits tracteurs à quatre roues motrices fabriqués au Canada.

Forces et faiblesses

Facteurs structurels

La principale force de l'industrie canadienne du matériel agricole réside dans les économies d'échelle qui lui permettent

Le rendement de l'industrie se caractérise par de fortes variations cycliques, les ventes de matériel agricole étant étroitement liées au rendement du secteur agricole. Les conditions météorologiques, le rendement des cultures, les cours et les ventes des denrées agricoles, les prévisions des acheteurs et les taux d'intérêt sur les intrants sont autant de facteurs qui influent sur les revenus des producteurs agricoles et sur leur capacité d'acheter de nouvelles machines ou de renouveler leur matériel. Le commerce du matériel agricole est tributaire des politiques des gouvernements canadiens et étrangers en matière de subventions à l'agriculture, de même que des mesures mises en œuvre par certains pays pour venir à l'autosuffisance en ce qui a trait à certaines denrées, notamment le blé. Au cours des années 1970, soutenu par le cours élevé des produits agricoles, ce secteur a connu une

Rendement

à série restreinte des Prairies assuraient environ 30 % des expéditions, celles de l'Ontario, environ 10 %, et celles du Québec, environ 10 % également. La production mondiale de tracteurs se répartit essentiellement en fonction de leur puissance motrice en chevaux-vapeur (ch), et les diverses catégories sont vendues dans des régions différentes. Le Japon fabrique des tracteurs de moins de 40 ch (30 kilowatts). Les pays européens construisent surtout des tracteurs de 40 à 100 ch (30 à 75 kilowatts). Les tracteurs d'une puissance supérieure à 100 ch (75 kilowatts) sont produits en Amérique du Nord.

Depuis 1981, la faiblesse de la demande internationale a mené plusieurs grands constructeurs à série complète au bord de la faillite, et la plupart des fabricants du monde ont vu fondre leurs bénéfices. Les coûts élevés associés au maintien de stocks importants, au service de lourdes dettes et au financement des ventes aux concessionnaires et aux agriculteurs ont aggravé la situation financière de certains grands constructeurs. Ceux-ci se sont alors employés à réduire leurs

est remonté à environ 10 100 en 1989 (figures 3 et 4). passé de 17 400 en 1980 à un creux de 8 832 en 1986, et expéditions entre 1980 et 1990. Le nombre d'emplois est de le remplacer. Ce déclin de la demande s'est traduit par une diminution annuelle moyenne, en chiffres réels, de 7 % des longtemps, car leur situation financière ne leur permettait pas les agriculteurs ont commencé à garder leur matériel plus Les faillites de fermes se sont multipliées et, dans l'ensemble, coles ayant grandement freiné la demande de machinerie. une chute importante, la baisse des prix des produits agricoles a également failli.

En 1980, la production de l'industrie, exprimée en chiffres réels, a atteint un sommet. Depuis lors, elle a connu une chute importante, la baisse des prix des produits agricoles ayant grandement freiné la demande de machinerie. Les faillites de fermes se sont multipliées et, dans l'ensemble, les agriculteurs ont commencé à garder leur matériel plus longtemps, car leur situation financière ne leur permettait pas de le remplacer. Ce déclin de la demande s'est traduit par une diminution annuelle moyenne, en chiffres réels, de 7 % des expéditions, a décliné au cours de cette décennie, mais la pénétration du marché canadien par les concurrents étrangers a également failli.

Figure 3 — Total des établissements et de l'emploi

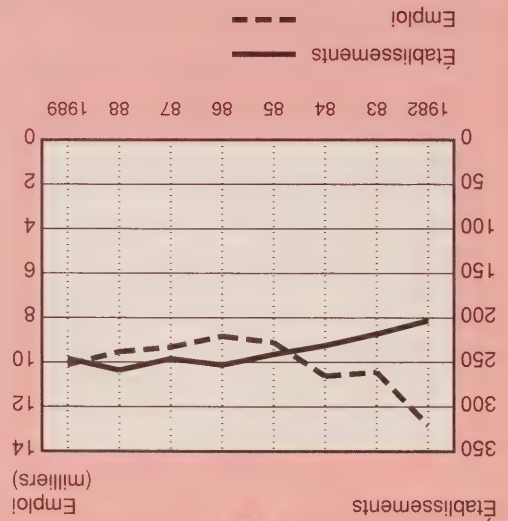
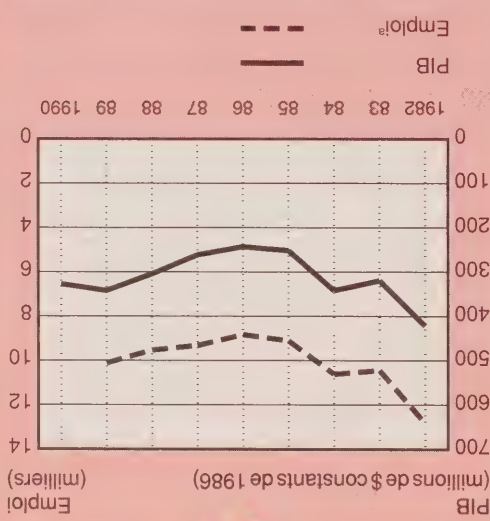
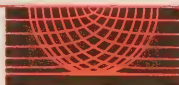


Figure 4 — Produit intérieur brut et emploi



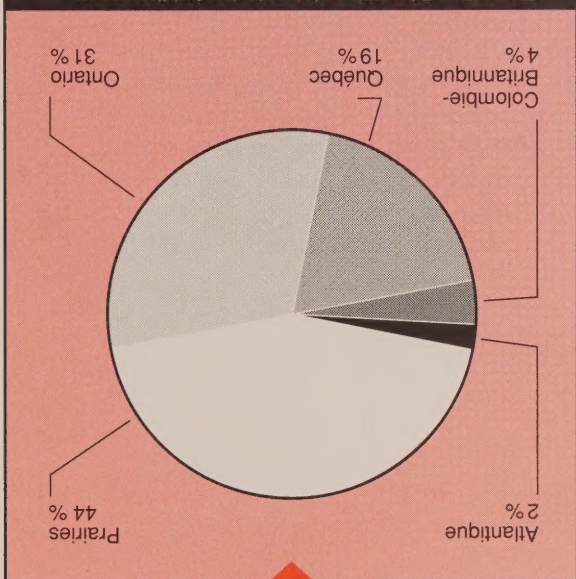
Les données relatives à l'emploi ne sont pas disponibles pour 1990.



En 1989, l'industrie canadienne du matériel agricole comptait trois fabricants à série complète. Ces entreprises étaient de propriété américaine, leurs installations et leurs sièges sociaux étant situés en Ontario et au Manitoba. À eux seuls, ces trois fabricants assuraient environ 50 % des expéditions du secteur. On trouvait également environ 243 fabricants à série restreinte, répartis dans tout le Canada. La fabrication de matériel agricole est concentrée dans les provinces des Prairies : 44 % des entreprises y sont établies, comparativement à 31 % en Ontario et à 19 % au Québec. Les autres entreprises sont situées en Colombie-Britannique et dans les provinces de l'Atlantique (figure 2). Les entreprises

principalement aux États-Unis. entreprises exportent de 60 à 70 % de leur production, quant des produits semblables. Selon les estimations, ces et aux constructeurs américains à série restreinte qui fabriquent à l'intérieur et à l'extérieur, aux grands fabricants à série complète. Les fabricants à série restreinte sont pour la plupart destinés aux fabricants de matériel agricole à série complète. Moins de 10 % de leurs ventes de manufacturiers spécialisés. Moins de 10 % de leurs ventes de manufacturiers spécialisés. Moins de 10 % de leurs ventes d'embouteilles, vérins hydrauliques et soupapes complexes) auprès complexes (par ex., roulements, pièces coulées ou pièces restreinte est moins poussée; ceux-ci obtiennent leurs pièces concessionnaires. L'intégration verticale des fabricants à série tributeurs ou à des agents indépendants, ou à leurs propres Elles livrent la plus grande partie de leur production à des distributeurs, comme celles de la pomme de terre ou du tabac.

Figure 2 — Répartition régionale des établissements (moyenne de 1986 à 1988)

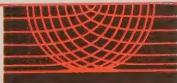
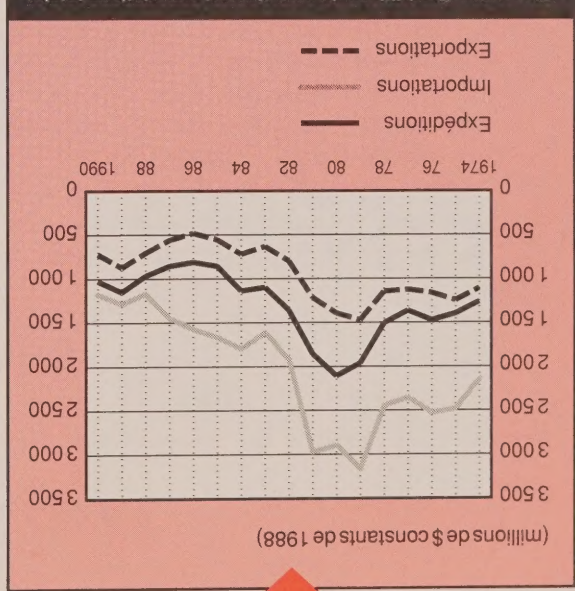


L'Amérique du Nord ou du monde entier. Les fabricants à série restreinte manufacturent un large éventail d'instruments aratoires et d'accessoires : cultivateurs, cultivateurs sous-solers, semoirs, faucheuses-andaineuses et pulvérisateurs. Bon nombre de ces fabricants, en particulier ceux qui produisent du matériel spécialisé, vendent leurs produits directement aux agriculteurs. Certaines entreprises fabriquent du matériel spécialement adapté à des cultures

prises, et rationalisent leur production à l'échelle de leurs pièces au sein de leur réseau international d'entraîmentales à forte intégration verticale. Ils se procurent la plupart des semoirs. Les fabricants à série complète sont des multinationales, comme des machines à travailler le sol ou des aratoires, comme des constructeurs divers instruments procurent auprès d'autres constructeurs divers instruments moissonneuses-batteuses, et fabriquent eux-mêmes ou se produisent de grosses machines comme des tracteurs et des agricoles pour tous les principaux genres de cultures. Ils procèdent à des ventes franchisées, un éventail complet de matériel offert, par l'intermédiaire d'un réseau pancanadien de concessionnaires et des fabricants à série restreinte. Les premiers à deux roues motrices.

du marché intérieur. Les États-Unis constituaient la principale source des importations (77 %). Plus de la moitié des importations était constituée de moissonneuses-batteuses et de tracteurs. L'autre moitié comprenait surtout du matériel qui n'est pas fabriqué au Canada, comme des trayeuses, des charnières réversibles et des tracteurs de ferme classiques

Figure 1 — Expéditions, importations et exportations totales




MATÉRIEL AGRICOLE

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution rapide du commerce international, l'industrie canadienne doit pouvoir soutenir la concurrence si elle veut connaître la croissance et la prospérité. Favoriser l'amélioration du rendement de nos entreprises sur les marchés du monde est un élément fondamental des mandats confiés à l'industrie, Sciences et Technologie Canada et à Commerce extérieur Canada. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents grâce auxquels Industrie, Sciences et Technologie Canada procède à l'évaluation sommaire de la position concurrentielle des secteurs industriels canadiens, en tenant compte de la technologie, des ressources humaines et de divers autres facteurs critiques. Les évaluations d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et de Commerce extérieur Canada tiennent compte des nouvelles conditions d'accès aux marchés de même que des répercussions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Pour préparer ces profils, le Ministère a consulté des représentants du secteur privé.

Veiller à ce que tout le Canada demeure prospère durant l'actuelle décennie et à l'orée du vingt-et-unième siècle, tel est le défi qui nous sollicite. Ces profils, qui sont conçus comme des documents d'information, seront à la base de discussions solides sur les projections, les stratégies et les approches à adopter dans le monde de l'industrie. La série 1990-1991 constitue une version revue et corrigée de la version parue en 1988-1989. Le gouvernement se chargera de la mise à jour régulière de cette série de documents.


Michael H. Wilson
Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
et ministre du Commerce extérieur

Structure et rendement

Structure

L'industrie canadienne du matériel agricole regroupe les constructeurs d'un large éventail de machines agricoles : tracteurs à quatre roues motrices, moissonneuses-batteuses, semoirs, machinerie de travail du sol, machines servant à la manutention et à la récolte du foin, et matériel de manutention et de stockage des céréales. Cette machinerie spécialisée est utilisée par des producteurs céréaliers qui pratiquent le *dry farming* (culture à sec) sur de grandes superficies, dans les Prairies.

En 1989, l'industrie comptait 246 établissements qui employaient quelque 10 100 personnes. La même année, les expéditions totales de ce secteur excédaient 1,1 milliard de dollars (figure 1).

En 1990, les exportations s'élevaient à environ 757 millions de dollars, soit près des deux tiers du total des expéditions. Les exportations étaient principalement destinées aux États-Unis (qui en absorbaient 91 %), et comprenaient notamment des tracteurs à quatre roues motrices, des semoirs, du matériel de travail du sol ainsi que des faucheuses-andaïneuses. Le matériel de conception canadienne ne convient pas à tous les genres de cultures et de procédés agricoles utilisés à l'étranger, ce qui limite d'autant les exportations de matériel agricole. Les exportations à destination de l'Australie ont diminué au cours des dernières années. En 1990, elles représentaient 3 % du total des exportations canadiennes. La part des exportations à destination de la Communauté européenne (CE) et du Japon était de 3 et 2 % respectivement. La valeur des importations atteignait quelque 1,2 milliard de dollars en 1990, soit environ les quatre cinquièmes

Centres de services aux entreprises d'ISTC et Centres de commerce extérieur

Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) et Commerce extérieur Canada (CEC) ont mis sur pied des centres d'information dans les bureaux régionaux de tout le pays. Ces centres permettent à leur clientèle de se renseigner sur les services, les documents d'information, les programmes et l'expérience professionnelle disponibles dans ces deux Ministères en matière d'industrie et de commerce. Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec l'un ou l'autre des bureaux dont la liste apparaît ci-dessous.

Terre-Neuve

Atlantic Place
215, rue Water, bureau 504
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél.: (709) 772-ISTC
Télécopieur: (709) 772-5093

Ile-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
National Bank Tower
134, rue Kent, bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Ile-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél.: (902) 566-7400
Télécopieur: (902) 566-7450

Nouvelle-Écosse

Central Guaranty Trust Tower
1801, rue Hollis, 5^e étage
C.P. 940, succursale M
HALIFAX (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Tél.: (902) 426-ISTC
Télécopieur: (902) 426-2624

Manitoba

330, avenue Portage, 8^e étage
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél.: (204) 983-ISTC
Télécopieur: (204) 983-2187

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest, 4^e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél.: (416) 973-ISTC
Télécopieur: (416) 973-8714

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria, bureau 3800
C.P. 247
MONTREAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél.: (514) 283-8185
1-800-361-5367
Télécopieur: (514) 283-3302

Nouveau-Brunswick

Assumption Place
770, rue Main, 12^e étage
C.P. 1210
MONCTON (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél.: (506) 857-ISTC
Télécopieur: (506) 851-6429

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
119, 4^e Avenue sud, bureau 401
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 5X2
Tél.: (306) 975-4400
Télécopieur: (306) 975-5334

Alberta

Canada Place
9700, avenue Jasper,
bureau 540
EDMONTON (Alberta)
T5J 4C3
Tél.: (403) 495-ISTC
Télécopieur: (403) 495-4507

Colombie-Britannique

Scotia Tower
650, rue Georgia ouest,
bureau 900
C.P. 11610
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél.: (604) 666-0266
Télécopieur: (604) 666-0277

Administration centrale de CEC

InfoExport
Edifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
OTTAWA (Ontario)
K1A 0G2
Tél.: (613) 993-6435
1-800-267-8376

d'ISTC

Edifice C.D. Howe
235, rue Queen
1^{er} étage, tour Est
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél.: (613) 952-ISTC
Télécopieur: (613) 957-7942

Administration centrale

Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 2R3
Tél.: (403) 920-8568
Télécopieur: (403) 873-6228

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
10^e étage
Sag postal 6100
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél.: (403) 668-4655
Télécopieur: (403) 668-5003

Yukon

Demandes de publications

Pour recevoir un exemplaire d'une des publications d'ISTC ou de CEC, veuillez communiquer avec le Centre de services aux entreprises ou le Centre de commerce extérieur le plus près de chez vous. Si vous désirez en recevoir plus d'un exemplaire communiquez avec l'un des trois bureaux suivants.

Pour les Profils de l'industrie :

Direction générale des
communications
Industrie, Sciences et
Technologie Canada
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél.: (613) 954-4500
Télécopieur: (613) 954-4499

Pour les autres publications d'ISTC :

Direction générale des
communications
Industrie, Sciences et
Technologie Canada
235, rue Queen, bureau 208D
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél.: (613) 954-5716
Télécopieur: (613) 954-6436

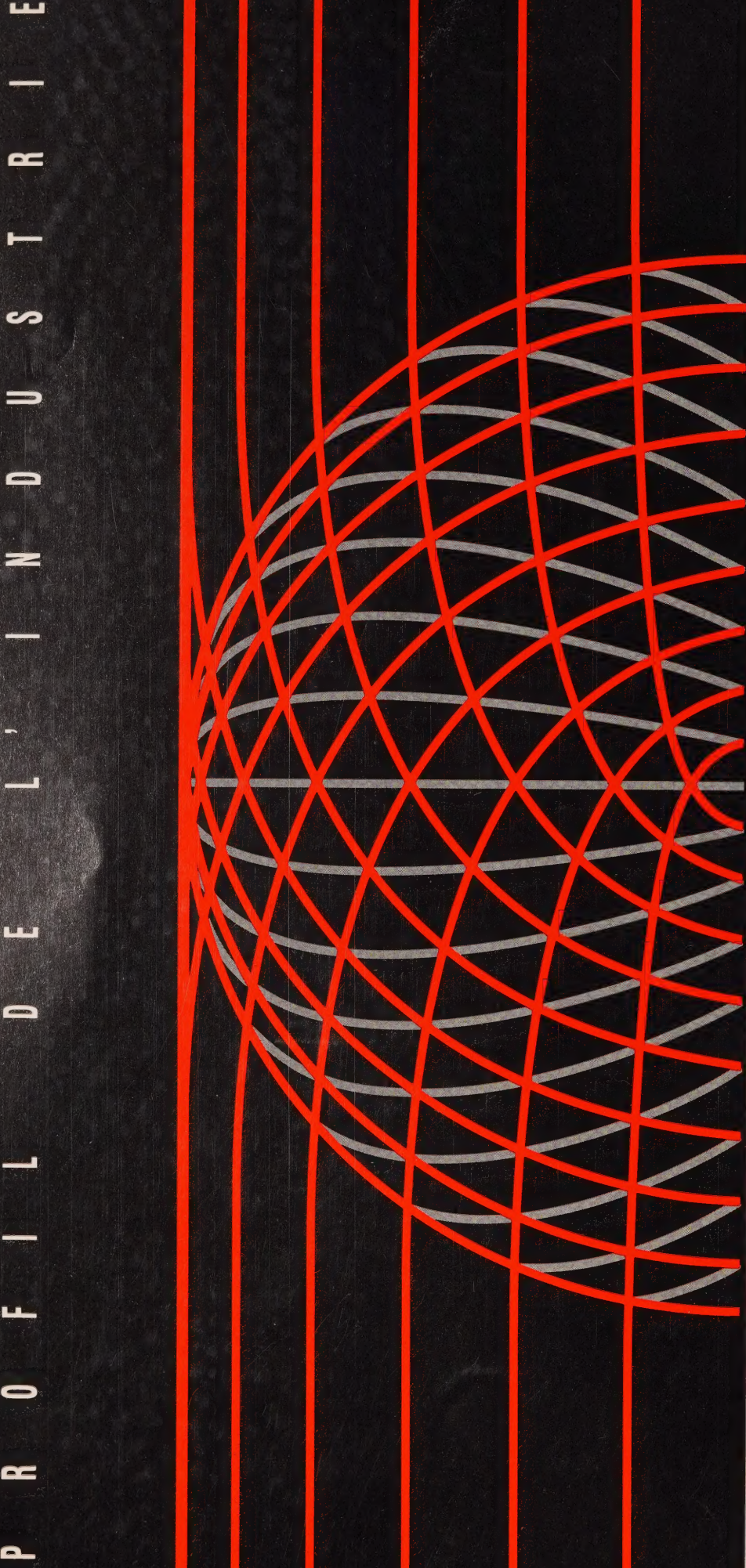
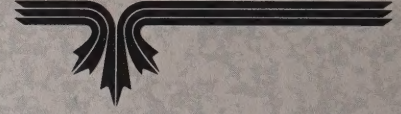
Pour les publications de

Commerce extérieur Canada :
InfoExport
Edifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
OTTAWA (Ontario)
K1A 0G2
Tél.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Télécopieur: (613) 996-9709

Canada

Matériel agricole

Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industrie, Sciences et Technologie Canada



P R O F I L D E L ' I N D U S T R I E